# 支付结算中心工作总结(实用39篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-08-28

*支付结算中心工作总结1邮储银行工作总结x月xx日，我被调入xx路邮政储蓄，xx路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。xx路邮政储蓄所原名xx邮政所，位于xx市xx乡，当时的网点东邻xx市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部...*

**支付结算中心工作总结1**

邮储银行工作总结

x月xx日，我被调入xx路邮政储蓄，xx路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

xx路邮政储蓄所原名xx邮政所，位于xx市xx乡，当时的网点东邻xx市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给xx储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的xx路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的xx储蓄搬至现xx路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了xx路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从xx储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1、余额直线下降，5月19日我们调入xx路储蓄时，余额较原来xx原址时下降了万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2、由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办

理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传xx路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资;遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……

6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3、同行业竞争随处皆是。我们知道，xx路中段这一区银行林立，仅xx路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工

作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：

作为对抗赛期间表现出色的班组，xx路邮政储蓄所能有今天的成绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上，xx路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有xx师专、xx大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高，xx路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环

境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

第三，要向各位领导报报喜;

截止7月31日，xx路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增万元，仅搬迁以来就净增了万元，保险完成60余万元，完成计划的%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来xx路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲

虽然，在本次的网点对抗赛中，我们xx路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为xx邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。

谢谢大家!

**支付结算中心工作总结2**

邮储银行工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。下面是给大家整理的20XX邮储银行工作总结，欢迎参考~ 为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下： 一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。二、工作计划

浅谈邮储银行的支付结算业务摘要：随着社会经济的发展，金融技术的日异创新，当今银行业处于错综复杂、快速变化的经营环境中。作为银行的一项基础性服务业务，支付结算业务发展情况......

发展邮储银行的支付结算业务的意义近年来，邮储银行网络既覆盖大中城市，又深入农村地区，新网点的建设无疑进一步扩大了邮储服务的地理范围，为客户提供覆盖面更广的金融服务，支付结......

邮储银行年度工作总结(一)XX年我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因......

邮储银行工作总结x月xx日，我被调入xx路邮政储蓄，xx路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。xx路邮政储蓄所原名xx邮政所，位于xx市xx乡，当时的网点东邻xx市最大的建材市场，......

邮储银行年终工作总结范文邮储银行年度工作总结(一) XX年我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，......

**支付结算中心工作总结3**

一、认真学习集团会议精神，熟悉结算中心各项规章制度

刚到结算中心的一段时间，结合对文件清理归档工作，集中阅读了集团最近的工作简报、会议及通知文件，进一步理解了集团的战略目标和发展方向。同时翻阅集团结算中心成立后的会议纪要以及所有陆续发布的有关规章制度，了解结算中心成立发展历程，明白了结算中心以后工作重点和工作方向。集团结算中心有效地利用企业集团的整体资金，最大限度地发挥整合优势，在提高资金效益，优化企业财务状况方面成效显著，对实现集团的“168目标”以及“五化一体”战略目标也将起着不可忽视的作用。

二、做好本职工作，积极提高工作效率

被安排负责综合部门相关工作，在明确岗位职责基础上，踏踏实实完成本职工作。

首先，对结算中心的以前文件资料进行清理以及有关会计资料装订归档，逐步完善档案管理工作。

第二，保证结算中心安全维护工作，做好 usbkey的保管和发放工作。

第三，做好综合部的行政事务工作，搞好会议后勤，严格按照制度对公章保管和使用。在做好这些工作的同时，获得大量信息充实自己。如：随着领导去到##、##、##、##公司进行结算中心的回访，让自己对本单位外其他下属企业有了一定认识，开拓了视野。

第四，在结算中心两位副主任的领导指导下，积极参与结算中心的有关工作，如东方公司、广新投资公司、物资公司的结算上线安排，以及短债的帐务处理方案的拟订。

第五，在学习结算中心制度和工作流程基础上，利用自己专业知识和工作经验，积极提出合理改进建议。

结算中心需要与整个集团的战略保持高度一致，未来的发展也将面临新的挑战。逐步完善结算中心的资金管理服务功能，提供集团统一的动态资金集中监控和资金管理决策，成为集团资本营运和增值服务中心。结算中心的发展不仅需要有完备安全的应用系统保障，也需要员工综合能力提升。因此，我也明白要做好结算中心工作，对自己应该有更高的要求，不断加强专业学习，努力弥补工作不足，提高工作质量。同时要熟悉集团业务战略，了解各个下属成员企业情况。

三、在近三个月的结算中心工作过程中，遇到的一些疑惑，提出以下拙见：

1、财务管理是企业管理重要组成部分，而财务管理的重要环节是资金管理。结算中心与一些部门特别是财务部门关系必然密不可分。结算中心很多工作是跨岗位，跨部门。一个工作项目需要几个部门岗位配合协调，有些工作可能需要成立跨部门工作小组，因此加强岗位之间，部门之间的沟通非常重要。进一步理顺沟通渠道，规范沟通方式会提高工作效率。

2、某些任务的事前工作开展不充分，导致工作的滞后，妨碍任务有效及时的完成。

3、部门内部岗位之间的沟通和协调，可以通过建立内部的文件明确工作流程的岗位衔接。

6月份我中心对全县15家乡镇卫生院及45所村卫生室进行了督导检查，\_三统一\_政策法规知识进行宣讲。现就工作重点及存在问题作以汇总：

**支付结算中心工作总结4**

邮储银行工作总结

篇1：邮储银行员工个人年度工作总结

邮储银行员工个人年度工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

（一）我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行 市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

（四）我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不

苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

二、存在的不足及今后努力方向。回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

三、20\_年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。（二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

（四）做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。篇2：邮储银行员工个人工作总结

邮储银行员工个人工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

（一）我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

（四）我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得

到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

二、工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

（二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

（四）做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。篇3：邮储银行20\_年工作总结及20\_年工作计划思路 邮储银行20\_年工作总结及20\_年工作计划思路

20\_年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，邮储银行工作会议精神，以及xx，紧紧围绕加快转型、加速发展、，认真贯彻落实全市安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动xx行各项工作健康、稳步、跨越发展。----主要发展指标完成情况

一、业务收入指标完成情况

截至20\_年10，我行当年累计实现业务收入987万，预计全年收入1200万元。

二、主要业务发展指标完成情况

(一）信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，10 月底，当年累计结余536笔、金额1940万元。

(二)公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止20\_年10 家金融机构中我行占比14%。

（三）储蓄业务

20\_年10月我行个人存款余额万元，其中邮储自营网点个人存款余额万元，邮政代理网点余额万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负 万元。

----主要工作开展情况

一、细分市场，务。，积极营销各项业

快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市常具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证，重点客户坚持每月，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了 坚实的基矗。

（二）今年我行抓住推行 VIP 以争取有价值的私人客户为

是推出了VIPVIPVIP

客户会知名度。（三）

管理水平。，二

----20\_年工作思路 一、(一)20\_年各项指标

1、业务收入突破1600万元。其中储蓄业务收入 350信贷业务收入 700 2、业务发展目标公司业务日均余额突破2亿元，信贷业务净增2024万，储蓄余额净增3000万。

（二）展措施

1、继续加快信贷业务发展步伐，动员、行为规范、经济奖赏、物质激励等措施尽快消除信贷村市场挺进步伐，是以示范行建设为契机，持续规范信贷基础管理、档案管理、2、加大公司业务整体化配置资源，以项目营销为抓手，有点，在目前的“财政”项目定位基础 三是加强业务培训和，据等新业务的开办和前期宣传工作。

3、稳步推进储蓄业务、中间业务发展，步健康发展。一是制定储蓄专项业务营销方案，逐一落实继

**支付结算中心工作总结5**

4月份，针对山海路提升改造工程的投标，带领部门人员，认真、反复学习招标文件，熟悉招标文件中的各种条款，认真核对工程量清单，确定报价，并中标本工程。

5月份，大南山道路提升改造工程，本工程是由多个分部工程组成，包括：路灯照明、市政设施、园林绿化等，带领部门人员认真核对工程量清单，确定报价及投标策略，并一举中标。

6月份，成龙线道路提升改造，本工程属于区属重点工程，由排水、慢行步道、小品、园林绿化等多个分部工程组成。本工程招标程序分为资格预审和正式投标两个过程，为能顺利进入正式投标阶段，与部门人员一起核对资格预审资料，确保无误。进入正式投标阶段，制定投标策略，最终中标本工程。

7月份，莱山区绿地养护管理工程，为能中标本工程，带领部门人员一起，共同检查资格审查资料、制定投标策略。并在领导的支持下，中得本工程最大的一个标段。

8月份，车辆租赁，领导多次考察市场，确定车型，并与车辆供应多次探讨价格，制定投标策略，最终中标。

9月份，莱山开发区绿化养护单位采购，为能中标本工程，带领部门人员与项目经理认真踏勘了所属绿地，制定了完善的投标策略，最终中标本工程。

7月份，对单位水车采购工作，带领部门人员及时与招标代理沟通，选定供应商进行询价，最终确定中标单位，完成单位领导交给的任务。

8月份，车辆采购工作，带领部门人员及时与招标代理沟通，选定供应商进行询价，最终确定中标单位，完成单位领导交给的任务。

**支付结算中心工作总结6**

2、根据省分行“内控和案防制度执行年”活动各阶段的工作安排，我部门利用部门晨训时间，将省分行收付清算条线新的制度、规章等文件精神，及时传达到部门每一位成员，加强日常业务的监督管理。

在20xx年的工作中，在各方面的配合努力下，我所担任的工程结算工作能以顺利进行，虽然工作上出现一些困难，但对我来说每一次都是很好的锻炼，通过与同事之间的协调，积极面对问题，做到了及时有效的完成工作安排。现将一年以来的情况总结如下：

2、在20xx和20xx年计价办法执行的基础上，更加强了理解和学习。严格按照规定审核工作量，积极与施工队资料员交流。对有些问题多次进行解答，为更好的顺利完成工程结算，做好准备。

3、积极到实地现场抽查，参加单项工程的工程验收工作，把持着“把问题带到现场，在现场解决问题。xx思路，方便了工作，针对施工队上报的工程量的重点突出问题，做到现场复查，实事求是。

4、配合市场，运营等部门完成工程预结算工作，在接受任务后，保证了有效有质的完成预算工作，帮助市场人员与甲方业主进行沟通和解释。

（1）利用业余时间，学习工程造价知识，更新文件知识，提高自己的专业知识，为今后的工作做好准备。

（2）积极参加公司组织的周末培训课程，提高个人的综合素质和思想观念。从中得到很多他人的优秀学习经验。

（一）自身的问题一年来，在领导和同志们的关心支持下，工作也取得了一定的成绩，但和预期目标还有不少的差距。

1、由于工作性质的限制，在工程施工过程中，实地到现场锻炼的机会偏少，对业务工作缺乏实在认识。

2、工作中缺乏强有力的管理，开展工作时缺乏魄力。

（二）今后工作的思路

1、希望能在原有各项制度的基础上进一步完善，从而使各项工作的开展更加规范有序。

2、为提高工作效率，希望能对办公环境以及办公设备做出调整提高。

3、在工作中，积极参加各项活动，团结同事，让工作环境更加的融洽。

一、基本医疗保险基金收支正常

1.城镇职工基本医疗保险基金运行高效平稳。20\_ 年\*-\*月\*日基金总收入\*万元，总支出\*万元，当期结余\*万元，累计结余\*万元。

2.城乡居民基本医疗保险基金运行平稳。20\_ 年全县城乡居民参保\*人，个人部分与各级财政补贴按每个\*元测算，基金总收入应为\*亿元。20\_ 年\*-\*月基金总支出\*万元，按《\*县城乡居民医保基金预算管控实施细则》测算，扣除\*%风险金\*万元，大病保险上解\*万元（\*元/人），精神病治疗医保包干费用\*万元，县医共体可管控基金为\*亿元，月管控线为\*万元，\*-\*月阶段性管控结余\*万元。年底医保基金有望节支\*万元以上，医共体有望节余\*余万元。

3.全面实现国家药品、耗材平台集中采购和零差价销售。县域内公立医疗机构实行药品、耗材平台集中采购及定量采购，实行零差价销售，从根源上减少就医成本，减轻老百姓就医负担。

已完成 20\_ 年度共\*批次国家集采任务，核算发放结余留用奖励\*万元，尚有两个批次的结余留用正在公示，合计金额\*万元。完成药品平台每月审核及财务对接，涉及抵扣支付药品款\*万元。

二、巩固拓展脱贫成效有效衔接乡村振兴医保任务全面完成

1.困难人群\*%参保。全县共参保\*人，参保率为\*%，其中一、二类人群应参保\*人，已参保\*人（其中有\*人参军在部队），参保率均达\*%。

2.参保资助全部到位。特困户、低保户、边缘易致贫户按政策规定实行不少于个人缴费部分\*%的参保资助，参保资助\*万元，参保资助到位率\*%。

3.一站式正常结算。县域内协议医疗机构对一、二类人口执行“先诊疗后付费”，州内定点医疗机构对基本医疗保障、大病保险、医疗救助实行“一站式”结算，“一站式”资金到位\*万元。

4.医疗救助全面落实。按《湖南省医疗救助实施办法》对一、二类人员实行“基本医疗、大病保险、医疗救助”三重保障，对住院费用经基本医疗保险、大病保险补偿后自付费用仍超过其近\*个月家庭总收的人员，本人村部申请、乡镇入户核实、医保局核查报销数据，集体研究符合政策的，作为三类救助对象进行医疗再救助。截止 20\_ 年\*月\*日，一、二类人群住院\*人次，总费用\*万元，政策范围内费用\*万元，总补偿\*万元，其中基本医疗保险补偿\*万元、大病保险\*万元、医疗救助\*万元。综合报销比

例达总费用的\*%，政策范围内报销比例达\*%。门诊就诊\*人次，总费用\*万元，政策范围内费用\*万元，综合报销\*万元，综合报销达总费用的\*%，政策范围内报销比例达\*%。按月对符合救助条件的\*户三类对象进行医疗再救助\*万元，确保不因病致贫。

三、医保政策待遇全面落实

1.城乡居民待遇落实。截止 20\_ 年\*月\*日，基本医疗住院补偿\*人次，总费用\*万元，基本补偿\*万元；大病保险补偿\*万元，医疗救助\*人次\*万元。普通门诊共补偿\*人次，补偿\*万元（含“两病”\*人次补偿 \*万元），特殊门诊 \*人次，补偿\*万元，大病特药补偿\*人次\*万元。总费用报销比例\*%（政策内报销比例\*%，因普通病人的大病还未对付）。

2.城镇职工待遇落实。截止 20\_ 年\*月\*日住院\*人次，总费用\*万元（政策内费用\*万元），统筹支付\*万元，总费用报销比例 \*%（政策内报销比例\*%），大病互助支出\*万元。慢性病门诊共报销\*人次\*万元。大病特药报销\*人次\*万元。

四、打击欺诈骗保保持高压态势

1、扎实开展打击欺诈骗保套保挪用贪占医保基金集中整治“回头看”行动推进清廉医保建设。与县内\*家医院（\*家社会办医院）、\*家药店、县外\*家医院（州直\*家公立医院、\*家社会办医院、\*家吉首市医院），签订 20\_ 年医保协议，确定管控支付限额和次均管控费用。严格落实《湘西自治州开展打击欺诈骗保套保挪用贪占医保基金集中整治“回头看”实施方案》文件精神，

召开全县打击欺诈骗保套保挪用贪占医保基金集中整治“回头看”会议，与县纪委、县卫健局共同开展医院联合检查，主动参与全州\*县市交叉飞行检查，组织干部分批到祚阳市、江永县、洞口县、会同县学习，完成县域内\*家医疗机构\*家协议零售药店的自查自纠工作，对发现问题及时纠正整改到位。全县\*家两定医药机构，已检查\*家，检查覆盖闰率为 \*%。处理处罚\*家，处理率为\*%。拒付基金\*元，处罚\*万元。对虚假购药套现的药店负责人及参保人各处以\*倍的处罚，因涉及的两人主动承认，主动接受处罚，经卫健、公安、法院、纪委多部分联合审定后，套现的参保人为公职人员，由纪委立案查处，但不移交司法部门处理。对\*家药店处以暂停\*个月协议的处理。

2.建立健全管理体系。编制《20\_ 年\*县医保局工作手册》，统筹健全考评体系。对干部，落实岗位量化积分平时考核管理，全面改进和强化工作作风和执行力。对医院，严格协议管理，特别是住院次均费用管理，推进“六星医院”考评，规范医疗行为。对药店，签订协议，推进诚信药店考评，规范协议药店准入退出管理。对医生，落实诚信医保医师协议考评，推动医生主动规范诊疗行为。对医保基金，继续深化支付方式改革，助推县医共体建设，推进基金预算管控考核，确保基金运行平稳高效。对药品耗材，实行平台集中采购零差价销售节余留用考核，降低就医成本。对参保，以乡镇为主体，与税务部门一道落实参保服务与考核，完成\*%参保率以奖代补，20\_ 年参保奖励资金为\*万元。对

政府目标管理和真抓实干督查激励，落实责任分解，考评到月，奖励积分按月到人。

五、优化医保经办服务

来到后勤服务部这个大家庭已有一年的时间了，在我们科长的正确领导下，我们完成了一年的工作。新的一年，对过去的工作进行总结，我的心情异常复杂，有对给过我关心帮助的领导和同事的感激，有对自己不足之处的惭愧，有对这一年多的成长及收获的喜悦，更有对新一年工作的热情和目标。

为在工作发面有更好的发展，更好的实现个人的价值，有必要对过去的工作进行总结，现将工作总结及计划向领导汇报：

**支付结算中心工作总结7**

刚到结算中心的一段时间，结合对文件清理归档工作，集中阅读了集团最近的工作简报、会议及通知文件，进一步理解了集团的战略目标和发展方向。同时翻阅集团结算中心成立后的会议纪要以及所有陆续发布的有关规章制度，了解结算中心成立发展历程，明白了结算中心以后工作重点和工作方向。集团结算中心有效地利用企业集团的整体资金，最大限度地发挥整合优势，在提高资金效益，优化企业财务状况方面成效显著，对实现集团的“168目标”以及“五化一体”战略目标也将起着不可忽视的作用。

**支付结算中心工作总结8**

自11年10月调到结算工作以来，由于对人员不熟悉，为了做好工作，保证客户账款的准确性，在11年旺季时我一人承担结算的全部工作，加班加点，力求当天的任务在当天完成。

总结一年的工作，尽管有一定的成绩和进步，但在一此方面还存在着不足。专业的知识有限，一此工作还做的不够完善有待于在以后的工作中加以改进。在新的一年里，我将继续严格要求自己，认真做好本职工作，努力提高自己的专业水平，工作能力为公司的发展做出自己一份贡献。

又是一年历尽风华，又是一年心手相牵，20xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，在领导和同事的支持和帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领带交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，在公司一年多的时间，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是心存感激，因为在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还领悟了很多如何做人、怎样为人处世的道理和态度，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。现将全年工作总结如下：

一、全年XX公司共计签约XX套，实现合同价款XX亿元，实收房款XX亿元;共计办房产证XX套；办理接房手续XX套。

二、月报表的统计核对与誊写工作。

三、销售人员每月到位资金的统计与核对。

四、各种文字、电子档案的建立、整理、完善与录入工作。

五、每天帐目的日清月结。

六、配合银行催缴欠款。

办公室是一个工作非常繁杂部门，作为结算室一员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。总之，一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的办公室工作了，有的时候也觉得自己有些许经验，或是由着自己的判断来处理事情，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

20xx年对整个房地产业来说是深剧影响的一年，在整个市场低迷的情况下，公司审时度势，科学制定销售政策，也打了几个漂亮仗，尤其是借公司庆典之际适时推出XX小区的两栋楼，面向市场几天里战绩相当不错，充分说明公司在剖析客户、把握市场方面的科学性、合理性，这也为大家今后工作树立了信心。在持币观望态度浓厚的形势下，房地产冬季的到来已成为不争事实，展望09年，无论政策还是市场如何调节，我们面对挑战的激烈程度都是不言而喻的，在如此不利的环境下，我们既要适应形势，又要用敏锐的目光洞察机遇，我相信拥有深厚底蕴的XX公司定能经得住形势的考验，我也相信经过洗礼后的XX公司的明天会更加灿烂辉煌。

我从学校毕业后应聘进入公司预算部门，在这段时间中，新的工作给我带来了很多的欢乐，使我收获了更多的知识，获取了更加丰富的经验。我在预算部主要是进行给排水工程的图纸算量工作。与此同时，为了更好的将图纸与实际进行有机的结合，我经常参与由公司领导组织的对工地的巡查活动，一方面可以了解工程的进展情况；另一方面，弥补自己在看图及算量时遗漏及少算、漏算的部分，并找出其中的原因，总结经验，以便在后续的工作中改正。同时，在我心里，我深知预、结算工作，离不开现场的实践，离不开现场的实际，需要有丰富的现场实践经验。虽然，因工作需要，我不能在现场接受这些锻炼，但这来之不易的学习机会，我更应珍惜，更应利用有限的时间，去学习更广阔的知识，不断完善自己。

就这样，经过了近期的辛苦忙碌，开始正式溶入公司这个大集体中。我深知，我的技艺并不精湛，我的经验并不丰富。但我得有一颗不断上进、积极进取的心，这样才能更好的提高自己，完善自己，丰富自己。

经过几次到工地的实地考察，使我在工作方面逐渐有所长进，也增长了不少见识，我知道每一次锻炼深造的机会都来之不易，对于我来说更要好好珍惜，好好去学习，这样才能更好的磨炼自己的意志，增强自己的能力。

在随后又陆续进行了各工地对建设方的预、决算编制工作，对施工方的内部预、决算编制工作及其审核，从各种规范规程的原则下，开展工作。预算是一个讲求依据、遵照实事的工作，不能有半点粗心马虎，更不能随心所欲、凭空想像。否则造成的后果是严重的，由此而引发的损失是无法挽回的。所以工作中，我时时告戒自己，需要细心细致，需要严谨的工作作风，做到精亦求精。

**支付结算中心工作总结9**

所谓符合性，即符合国家经济政策、法律规定，符合工程造价管理的有关规定，符合预、结算编制管理的规定，符合施工协议中的各项条款。

本合同约定了工程内容、承包方式，工程造价计算规定采用的定额，取费方式、材料价格计算办法，人工费计算方法，工程价款支付办法等。由合同工程内容可以从总体上把握工程结算的范围，有没有超过合同规定的结算项目？若有，理由是什么？有否补充说明。结算中发现有少量分包工程结算超出合同工程内容，要求施工单位补齐相关手续。认真理解合同内容、熟悉各种相关政策、分析施工单位上报结算是否符合合同、政策、法律法规是结算的一个重要的切入点。xx结算就是以补充协议中的文明环保费重复计取与人工费的补差作为切入点的。

**支付结算中心工作总结10**

1、GZ045线博赛项目第二合同段：

a、部分结算数量均为实际发生，缺少设计依据。在结算数量为实测实量的情况下，只有现场技术员提供的白条，缺少相关责任人及项目技术负责人或总工程师的审核签字认可，这样极易发生管理漏洞。

b、项目上将未批复的变更项目均全部结算给协作施工队，经审核后将变更部分全部按80%给予结算，并由项目主要负责人签字认可，保证结算金额小于批复的变更金额，不但督促了项目部追缴工程变更的积极性，还有效的控制了工程成本。

c、在边沟板安装项目结算时忽略了该单价所包含的施工内容，将勾缝砂浆又重复结算了一遍，经审核已将砂浆重复结算部分全部扣除。

d、未按桩号进行分类结算，结算附件烦琐重复，给审核工作带来很大不便。

2、G045线赛果项目第八合同段：

a、赛果项目属今年新中标项目，进场的协作队伍都需在项目管理部登记备案并经过内部竞标，签署的协作协议书均依协议书标准范本为基础签订，故各项工作都较规范。但结算时仍有部分未登记备案的协作队伍参与结算，给项目管理部的统筹管理工作带来不便。

b、20xx年下发的协议书标准范本中条款明确说明：“乙方质量标准后，双方共同出具的工程数量确认单”。而在上报的结算单中，项目上都忽视了出具经双方共同确认的工程数量确认单。通过审核已全部整改完毕。

c、需转扣其它协作施工队的工程款必须由其被转扣人签字认可，避免以后发生经济纠纷。

3、G218线清伊项目第三合同段：

a、驻地建设费用缺少核算依据，工程科无法审核其结算数量的多少，只能由项目部自己进行控制，但总的宗旨不能超过工程量清单中xx0章驻地建设费用。

b、结算单中对结算项目的表述不清晰，经审核已整改完毕。

c、同赛果项目：缺少工程数量确认单。

**支付结算中心工作总结11**

发展邮储银行的支付结算业务的意义

近年来，邮储银行网络既覆盖大中城市，又深入农村地区，新网点的建设无疑进一步扩大了邮储服务的地理范围，为客户提供覆盖面更广的金融服务，支付结算方面，邮储银行目前已在全国范围内实现账户查询、行内转账、跨行汇款、按址汇款、密码汇款、代理基金业务、代理国债业务、人民币理财业务、外币业务、代理保险业务、个人贷款业务、信用卡业务、网上缴费业务、网上支付业务等多项功能。网上电子结售汇、网上黄金买卖、第三方存管等业务功能也将陆续实现。

支付结算是为清偿商品交换和劳务活动以及金融资产交易所引起的债权债务关系，由银行运用其技术设施和遍布城乡的机构网络所提供的金融服务业务，成为媒介商品交易和国民经济各部门、各单位和个人经济活动的纽带。结算业务的开展有助于为商业银行资产负债业务营造良好的外部环境。

下面我们就谈下邮储银行发展支付结算业务的意义：

(一)支付结算业务关系着邮储银行资金的营运与企业生存。

随着国内银行业的竞争日趋激烈，各经济主体间的经济往来日益频繁，结算业务量的不断扩大，支付结算已成为社会经济活动中资金运动的重要环节，结算环节畅通与否、结算速度快慢、结算管理工作力度强弱，直接关系到企业生产经营和银行的资金营运、自身的整体形象及生存。作为邮储银行联结客户的纽带，支付结算业务直接反映邮储银行的服务水平，是邮储银行适应市

场环境，增强获利能力的重要手段。

（二）支付结算业务促使邮储银行聚集社会闲散资金，扩大其信贷资金的来源。

企业与单位在银行都开立了结算账户，银行方便、快捷的结算服务，先进的结算工具，可以吸收大量生产流通领域的周转资金存入银行。同时，银行在办理结算时，款项从付款方账户划转到收款方账户的过程中，经常会形成一定的在途资金，这些资金会随着结算业务量的增加而增加，虽然每笔数额较小且期限很短，但在一定时期内总有相当数量的资金沉淀下来，这部分资金可以被银行运用，从而为银行的放款和投资提供稳定的资金来源。

（三）促进社会资金周转，提高资金使用效益。

各经济单位之间的经济往来款项通过银行进行清算能及时迅速地进行资金划拨，简化结算手续，缩短结算过程，减少流通环节的资金沉淀，从而加速资金和商品周转，提高资金使用效益，为经济发展创造良好的条件。

随着社会经济的发展，金融技术的日异创新，当今银行业处于错综复杂、快速变化的经营环境中。作为银行的一项基础性服务业务，支付结算业务发展情况直接关系到银行的整体运营及生存状态。商业银行如何做好各项支付结算工作，不断改革和创新支付结算服务品种，由此不断提高银行的经营效益，并且更好地满足各种社会经济活动的需要，促进社会经济的发展，实现企业

与社会的“双赢”，这已成为商业银行目前所面临的一个重要课题。

**支付结算中心工作总结12**

1、通过今年的结算单质量来看，20xx年《新疆北方机械化筑路工程处结算管理办法实施细则》的推行与落实及20xx年春组织各项目统计核算人员集中培训等措施的实行，取得了显著的成效。今年上报的结算单基本上格式统一规整，在结算单格式方面出现的纰漏较少。

2、20xx年所有结算审核工作均采用办公自动化管理，改进了以往全部用手写和计算器计算，造成跨年度工程审核被动且极易出问题的老式方法。将所有结算单按细目支付号录入电脑，通过筛选等各种功能，轻松的查到任意一个细目的设计数量、结算数量、结算内容、被结算人等详细资料。通过这种电子化管理的审核方式，不但减少了以往庞大的工作量和极易出错的现象，提高了审核的精确性，而且从我们这一关完全杜绝了超结、多结、重复结算的现象，跨年度工程也一样得到有效的控制。这种电子化管理的审核方式真正起到了事半功倍的效果。

3、20xx年结算审核工作没有成立专门的结算审核中心，而由工程科科长及科员两人承担了所有的审核工作。在较往年同样的工作量而审核人员少几倍的情况下，我们做到了审核速度较往年快、审核精度及准确性较往年高。各项目及分公司普遍反应今年的结算单审核速度快且严谨。

4、20xx年9月工程科发布各项目实行标准协议书的通知后，新签订的协作协议书均按标准协议书格式签订，上报结算单中所附的施工协议书内容明确、具体，措词严谨，杜绝了以往五花八门的协议书中的漏洞。

5、除鑫路公司以外，其它的项目及分公司基本上都能将超过处颁单价的单价或处颁单价中没有的单价及时报批。

6、上报结算单中“设计数量”、“结算数量”和“单价”均有据可依，附件清晰，质量明显由于往年。

**支付结算中心工作总结13**

1、转扣问题不明确。转扣其它施工队的结算项目在结算单中未标识，在审核时也不知道是否已转扣。建议项目上将所有转扣列表，由项目负责人及财务核实后签字，转工程科审阅，避免漏扣的现象。

2、项目上将同一个结算细目的设计和变更量全部合并在一起结算，造成审核的不便，建议将结算中变更部分另外列项，使结算单清楚明了

3、虽然我们在年初就强调结算工作不要等到年底再做，干完的分项可以随时上报审核进行结算，但所有的项目仍是将所有的结算单拖到年底才报审，造成大量的工作都堆积在年底。

4、从今年项目的核算情况来看，大多项目的成本管理还是停滞在事后控制的阶段，没有大的改进，各项目应加大成本的过程控制。

不知不觉间，来到公司已经有一年时间了，在项目预算的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了概算、预算、投标、结算等工作。在工作中主要存在的问题有：

由于经验不足，所以在工作的过程中经常会遇到困难，但是通过这一年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

在工作中，用到很多新的方法，由于工作时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是工作的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

工作心得

1、在这一年的.工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这一年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在一年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。

在一年的工作中，我学到了很多技术上和经验上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过一年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在一年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2、对流程不够熟悉；

在一年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在做分内事，但说到底对流程很熟悉才是项目很好完成的前提。

3、工作不够精细化；

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4、工作方式不够灵活；

在开发的过程中，周围能能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5、缺乏工作经验，尤其是现场经验；

今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6、缺少平时工作的知识总结；

这一年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

工作计划

下年，公司要开拓新的微薄领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；

5、精细化工作方式的思考和实践。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。

在参加工作的这一年中，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

被安排负责综合部门相关工作，在明确岗位职责基础上，踏踏实实完成本职工作。

首先，对结算中心的以前文件资料进行清理以及有关会计资料装订归档，逐步完善档案管理工作。

第二，保证结算中心安全维护工作，做好 usbkey的保管和发放工作。

第三，做好综合部的行政事务工作，搞好会议后勤，严格按照制度对公章保管和使用。在做好这些工作的同时，获得大量信息充实自己。如：随着领导去到公司进行结算中心的.回访，让自己对本单位外其他下属企业有了一定认识，开拓了视野。

第四，在结算中心两位副主任的领导指导下，积极参与结算中心的有关工作，如东方公司、广新投资公司、物资公司的结算上线安排，以及短债的帐务处理方案的拟订。

第五，在学习结算中心制度和工作流程基础上，利用自己专业知识和工作经验，积极提出合理改进建议。

结算中心需要与整个集团的战略保持高度一致，未来的发展也将面临新的挑战。逐步完善结算中心的资金管理服务功能，提供集团统一的动态资金集中监控和资金管理决策，成为集团资本营运和增值服务中心。结算中心的发展不仅需要有完备安全的应用系统保障，也需要员工综合能力提升。因此，我也明白要做好结算中心工作，对自己应该有更高的要求，不断加强专业学习，努力弥补工作不足，提高工作质量。同时要熟悉集团业务战略，了解各个下属成员企业情况。

第一人民医院 20\_ 上半年工作总结 ........................................................................ 1 第一部分 20xx 年上半年工作亮点.............................................................. 1 第二部分 20xx 年上半年主要工作总结...................................................... 1 第三部分 20xx 年上半年工作中存在的问题与不足.................................. 6

第一人民医院 20\_ 上半年工作总结 第一部分 20xx 年上半年工作亮点 1.抢抓发展机遇，实现提质增效。1-6 月，门急诊总量 X万人次，同比增长 X%；出院 X 万人次，增长 X%；手术 X 万台次，增长 X%。获批国家级胸痛中心；医学院第一附属医院挂牌；遴选首批登峰学科 X 个；开展皖北首例同胞全合的异基因造血干细胞移植等一批新技术项目。

2.公立医院绩效“国考”再获佳绩，连续两次进入全国百强。综合排名全国位，评定为 A+等级，其中四级手术全国第位，CMI 指数位，科研经费位。

3.开展庆祝中国\_成立 100 周年系列活动。通过征文、演讲、文艺汇演等多种形式庆祝党的百年华诞，举办表彰大会暨党课辅导报告会，颁发“光荣在党 50 年”纪念章。

4.稳步推进更名大学工作。继续完善汇报材料，补充教学、院士工作室、科研平台建设等内容；医院图书馆及时调整馆藏和布局，增名学校图书馆治淮分馆；积极营造迎查氛围，做好院区综合整治，南院区环境极大改善。

第二部分 20xx 年上半年主要工作总结

2.坚持以案为戒，开展新一轮深化“三个以案”警示教育。一是开展学习研讨，汲取案件教训，广泛开展医保政策法规宣讲。通过党委理论中心组学习扩大会、专题研讨、微信推送等多种途径进行学习宣讲，开展培训 2 次，知识测试 1 次，参与 XXX 人，合格率 100%。二是聚焦医保基金使用监管，建章立制规范医保管理。调整医院医保管理委员会，成立打击欺诈骗保专项治理领导小组，修订《医院基本医疗保险基金管理暂行办法》，制定专项整治活动方案，对自查发现的串换收费、超限制条件支付等问题进行逐项整改，3 个月内完成医保贯标，医疗服务行为得到有效规范。

3.坚持全面整改，高要求抓好中央和省委巡视整改任务落实。院党委第一时间制定整改方案和台账，建立了定期推进、定期报告、定期督查机制，对标对表，对账销号。中央巡视

3 整改 13 个问题全部完成整改；针对省委巡视整改的 21 个问题，制定了 82 项整改措施，召开工作推进会 6 次，建立健全各类规章制度 23 项。

4.坚持全面从严治党，高强度推进党风廉政建设和反腐败工作。严格落实全面从严治党主体责任和监督责任，召开全面从严治党工作会议，根据学校纪检体制改革要求撤销监察室，设立纪委办公室；通过通报违纪违法案件，观看警示教育片等多种渠道开展警示教育；开展“红包”回扣专项整治工作，印发《告广大病员书》，做到了全院职工人人都参与、人人有触动。纪委深化运用监督执纪“四种形态”强化日常监督，紧盯医务人员服务态度差、收受红包回扣、指定院外购药检查等问题，处理违规违纪人员 3 人。

在新形势下，结算工作已越来越被重视，要求也越来越严，为搞好结算工作管理，年初，联社制订结算工作考核办法，岗位责任制，严格规范操作，严防资金安全运转，在结算方式上，紧跟形势，开通了实时大额支付结算系统，为基层信用社的发展提供全方位的服务。回顾全年来的工作，具体做了以下几个方面的工作：

一、提高结算工作安全防范意识

为加强对信用社、部结算工作的领导，教育员工做好防范结算风险，提高全员的防范意识，自觉维护结算工作的安全，联社成立了结算工作领导小组，定期或不定期进行检查，及时地组织培训，灌输结算安全防范知识，使结算工作人员的安全防范意识普遍有了增强。

二、防范化解结算风险

近年来，一些信用社信贷资产质量差，不良贷款居高不下，资产的流动性风险加大，资金支付风险较为突出。全年结算业务有了长足的发展，结算准备金在解决资金头寸不足的情况下保证了支付。因此，在一定程度上缓解了一些信用社的支付危机，解决了信用社的支付困难，对防范化解金融风险发挥了重要作用。

三、加强结算帐户管理，规范结算工作

1、规范信用社的帐户管理。按照人民银行和市联社的要求，信用社只许在联社营业部开户，营业部只能在一家商业银行开立结算帐户，任何单位都不得在商业银行开立结算帐户。今年五月份，在全区信用社清理所有在商业银行开立“结算帐户”，对违规的信用社给予了处理。

2、农村信用社由于其大部分机构地处农村，人民银行监管力度相对薄弱，农村企事业单位在信用社多头开户的现象较之国有商业银行更多。有的企业以这家信用社贷款后在其他信用社或其他金融机构多处开立帐户。逃避贷款本息，这种多头开户的弊端给银行信用社的收贷收息工作增加了难度，也给结算票据的使用和操作带来了许多混乱，许多企业以无资金为借口任意拖延或拒绝支付票款，严重损害了结算票据作为信用工具的严肃性和法律性。因此，农村信用社应严格按照《商业银行法》和人民银行颁布的《银行帐户管理办法》，办好企业的开户许可证并及时向当地人行报告，各信用社在当地人民银行及其他金融机构配合下，严格控制多头开户，并严格控制基本帐户、一般帐户和临时帐户的使用，防止企业逃债或以无资金为借口拒绝支付票款，为结算工作规范化奠定了基础。

四、开展推行结算业务，促进结算票据规范化

农村信用社在商品交易中结算业务在形式上可办理现金、转帐、同城、异地结算；在方式上可办理支票、汇兑、托收、委托收款，经中国人民银行批准后方可发行信用卡以及代理存款人委托开户银行签发受理银行汇票、商业汇票；在渠道上可开办同城票据交换，县辖、省辖往来及全国电子汇兑业务。结算票据简便快捷，一方面既能使交易双方责权明确，权利得到保障，又能增强企业信用，促进企业及时偿付贷款，另一方面，对于信用社可增强信用社活期存款，防范和减少信用社的贷款风险，但在当前的大部分农村信用社结算票据使用还不广泛，商业汇票几乎没有被使用，票据的流通，信用功能没有得到很好的发挥。因此，农村信用社要大力推行结算票据，改进农村结算方式，减少农村现金流通，加强农村资金周转，限制和减少拖欠贷款现象，防止“三角债”的产生，促进企业增强信用观念，以此促进信用社各项业务的发展。在农村信用社大力推行使用结算票据时，我们一方面要增强营业部的结算能力，促进票据结算渠道畅通；同时，向社会积极做好宣传工作，加强法制观念，严格防范信用社，加强管理，防止利用结算票据或与某些共同类，过渡性、临时性科目对转，将资金用于帐外放款或虚列收支；

二是加大检查力度防范开假支票和私设“小金库”，隐瞒资金，转移收入的行为；三是防范编制虚假报表，使会计信息严重失真；四是在票据使用和流通中，对伪造、变造票据，冒用他人票据骗取财物，签发空头支票和空头汇票，利用票据进行违法犯罪活动进行严格审查，防范利用票据结算给企业和信用社带来了很大的经营损失。目前尤其农村信用社由于结算系统不健全，人员素质不高，防范事故能力差，结算事故更容易发生，面对这些问题，区联社要求信用社认真学习《银行法》、《票据法》、《支付结算办法》《人民币银行结算帐户管理办法》，教育员工严格遵守财经纪律，严格执行会计制度，认真整顿会计工作秩序，加强各类空白有价票证的管理和使用，加强内部管制，强化内部管理，完善规章制度，防止利用结算票据弄虚作假，堵塞漏洞，使不法分子无机可乘，确保会计核算准确，会计信息真实，保证结算票据在使用和流通中绝对安全。

五、参加人行同城清算，开通省辖、全国特约电子汇兑和实时支付清算系统，提高资金清算效率。

**支付结算中心工作总结14**

一年来在主管行长的带领下，一总两员、各位经理及专职监管员各履其职、各负其责，加强管理、监督、检查与辅导，尽其所能把工作做细做实，从最基本的制度入手，指导全员严格按照规章制度和操作流程办理业务，通过现场检查，调阅录像、传票、登记簿和不定期抽查等多种形式进行检查，全年重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，同时对省、分行以及各部门检查出现的问题逐条逐项分析原因，及时落实整改，将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，会计结算全年安全无事故。

**支付结算中心工作总结15**

20xx年度，在市人行及上级行的正确领导和指引下，经全体共同努力，我行支付结算的各项工作顺利开展，各类系统安全运行，现将20xx年度支付结算工作情况简要总结如下：

>一、加强组织领导，确保全行支付结算工作顺利开展

我行行领导历来重视会计工作，尤其是支付结算工作，对支付结算方面的每次重大活动均亲自参与。为确保支付结算工作的顺利开展，我行构建了以管理部门为中点的管理体系，上至行领导，下至网点的委派主管，从而确保了20xx年度支付结算工作的顺利开展。

>二、各项并举，有声有色地开展支付结算工作

1、上传下达，层层培训，提高支付结算工作质量20xx年度，xxx省分行组织了一次支付结算业务培训（邀请省人民银行专家），xx人行中支组织了一次账户管理培训，我行在此基础上组织了二次支付结算业务培训（账户管理、人行支付结算会议转培训）；在做好培训工作的同时，我行对支付结算工作相关制度文件、指导书等所有资料及时上传下达，确保了支付结算制度执行的\'时效性。

2、加大考核力度，确保支付结算质量的稳步提高为进一步落实我行支付结算工作，我行将所辖网点的支付结算质量纳入网点的会计基础工作考核，定期组织考核，实时通报；与此同时，配合会计检查工作，督促网点改进支付结算的工作环境。通过考核、通报、检查、督促落实，我行20xx年度支付结算工作质量得到进一步提高，20xx年度大额支付系统的查询查复及时回复率达到100％。

3、积极配合改革，做好支付结算宣传工作20xx年度，根据人民银行及总分行要求，我行积极组织，妥善安排，层层培训，组织了人民币反假及电子商业汇票集中宣传活动。同时，在人行及上级行的大力支持下，对单位人民币银行结算账户集中管理、同城票据集中交换等进一步优化，支付结算工作效率也得到进一步提升。

4、加大营销力度，改善用卡环境我行高度重视银行卡业务的发展，将银行卡的新增和消费交易额纳入网点考核指标，20xx年初，全行上下密切联动，抓好旺季营销，20xx年我行新增发卡xxx张（其中借记卡xxx张，贷记卡xxx张），全年实现交易额达xxxx万元（其中借记卡xxx万元，贷记卡xxx万元）。另一方面，我行加大了自助设备投入和设备维护检查的力度，改善用卡环境，依托网点转型，抓好柜面发卡工作。

>三、20xx年度工作思路

20xx年度，我行将一如既往地做好支付结算工作，确保支付结算工作安全高效地运行。一方面，做好上传下达、培训等工作，加大检查、考核力度。另一方面，进一步做好市场营销工作，加大营销力度，增加发卡量，进一步改善用卡环境，确保支付结算工作安全高效运行。

**支付结算中心工作总结16**

工程结算造价计算是否准确，首要的是工程量计算的精度。在条件允许的情况下，多采用全面审查法，即按图纸及统一的工程量计算规则，按预、结算编制的程序和项目要求逐项逐条计算、汇总，然后与施工方结算的工程量相比较，本工程就是采用这种方法，我们把工作做在前头，在后来的结算中就占有了有利的位置。

要把技术联系单、设计变更单、现场签证单的审核作为重点。为防止工程造价虚增，确实降低工程成本，各种变更单证、现场技术经济洽商费用的计算显得格外重要。尤其是在一些设计深度不够、性质特殊、准备时间仓促的工程项目施工中，设计变更十分频繁，现场突发事件的概率大大增加，各种技术经济签证不可避免。这样，势必增加工程费用支出，提高工程造价。各种变更、签证的签字审批手续应当真实完备，要求为施工方、监理方、建设方均要签字。其次，对于影响较大的变更费用必须有设计部门的变更为依据，同时为了更好理解变更情况、还要进一步查对施工验收记录，实地勘察设计变更的部位，以做出正确的决定。本工程——总包方x公司在施工中途退场，给本工程施工、结算增加了很大难度，为了更准确的把握工程信息，我们多次进入现场进行深入了解，力求使结算更加全面、正确。

**支付结算中心工作总结17**

浅谈邮储银行的支付结算业务

摘要：随着社会经济的发展，金融技术的日异创新，当今银行业处于错综复杂、快速变化的经营环境中。作为银行的一项基础性服务业务，支付结算业务发展情况直接关系到银行的整体运营及生存状态。商业银行如何做好各项支付结算工作，不断改革和创新支付结算服务品种，由此不断提高银行的经营效益，并且更好地满足各种社会经济活动的需要，促进社会经济的发展，实现企业与社会的“双赢”，这已成为商业银行目前所面临的一个重要课题。现就以邮储银行的基本情况来浅谈一下支付结算业务的具体情况。

关键词：邮储银行 支付结算 业务 创新

近年来，邮储银行网络既覆盖大中城市，又深入农村地区，新网点的建设无疑进一步扩大了邮储服务的地理范围，为客户提供覆盖面更广的金融服务，支付结算方面，邮储银行目前已在全国范围内实现账户查询、行内转账、跨行汇款、按址汇款、密码汇款、代理基金业务、代理国债业务、人民币理财业务、外币业务、代理保险业务、个人贷款业务、信用卡业务、网上缴费业务、网上支付业务等多项功能。网上电子结售汇、网上黄金买卖、第三方存管等业务功能也将陆续实现。

一、支付结算的定义

支付结算是为清偿商品交换和劳务活动以及金融资产交易所引起的债权债务关系，由银行运用其技术设施和遍布城乡的机

构网络所提供的金融服务业务，成为媒介商品交易和国民经济各部门、各单位和个人经济活动的纽带。结算业务的开展有助于为商业银行资产负债业务营造良好的外部环境。

二、邮储银行支付结算业务的特点

（一）、储蓄业务方面的支付结算业务的特点

1、ATM（自动柜员机）取款持卡人既可在邮政储蓄的ATM上取款，也可在具有“银联”标识的任何一台ATM上取款。

2、商户POS刷卡特点是方便用户使用，用户在消费时无需使用现金，只要在具有“银联”标识的任何一家商户均可实现刷卡消费功能。

3、邮政多媒体自助服务终端作为一种新型的服务手段，以其方便、高效、安全的服务特点得到了广大用户的认可。在邮政多媒体自助服务终端上用户可持邮政绿卡缴纳电话费、手机费、查询帐户余额。多媒体自助服务终端还为用户提供了补登存折的服务。

4、电话银行网上银行业务是客户可以随心随意、随时随地、安全可靠的现代交易方式。

5、短信平台开展手机短信业务可以让用户通过短信平台办理汇款的到达通知服务、邮政储蓄帐户余额变动通知服务。

（二）对公业务方面的支付结算业务特点

1、大小额支付系统特点

（1）、小额系统保持全天24小时连续不间断运行，提供跨

行、跨地区代收代付业务的清算服务，可大批量处理一并发出的业务，全国“同城”，一户走天下。

（2）、大额支付系统交易的金额大、速度快，又是最终性支付，要求实时逐笔进行支付处理。对支付交易信息报文传输、处理系统的安全性，可靠性要求很高、系统安全，可靠是大额支付系统的关键。

2、票据结算业务的特点：

（1）、支付手段。票据可

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找